インターネットセミナー番組表

SOD e-learning®

セミナー・オンデマンド

2026
11月
Vol.227



特集

講談師の語りと、スタイリストの装いに学ぶ

惹きつける「人間力」

▶講談師・神田山緑が語る! 相手の心を動かす言葉
▶パーソナルスタイリストみなみ佳菜の「魅せる」外見戦略
▶マナー講師・西出ひろ子が教える、一流の品格

特集
人間力アップ

部下や顧客を「行動」させる話術

一般経営　歴史に学ぶ経営　A B C



江戸から受け継がれる「講談力」に学ぶ

人を動かす経営者の話し方

言葉を尽くしているのに、なぜか周囲に思いが伝わらない——そんなジレンマを抱えていませんか？　人の心を動かす真の鍵は、「論理」ではなく感情を揺さぶる「物語」にあります。江戸時代から受け継がれてきた話芸「講談」から、相手を惹きつけ、心を動かす「あなただけの物語」の紡ぎ方を学びます。

講談師

神田 山緑（かんだ さんりょく）

元トヨタ自動車のトップセールスマンとして活躍後、2005年に講談師・神田すみれへ入門。2018年には異例の早さで真打昇進を果たす。現在は中野区観光大使や小倉城アンバサダーを務め、講演・メディア出演多数。ビジネス向けに体系化した講談式プレゼン術が高く評価され、主宰する講談教室は300名超の人気講座へ成長。今、最も勢いのある若手講談師の一人。

人は正論では動かない。

講談 徂徠豆腐 から学ぶ

物語で動く

セミナーのポイント

①「説明」ではなく「物語を伝える」

正論や数字の説明だけではなく、相手の脳裏に映像を思い描かせ、感情を動かす「物語」を使った伝え方を学ぶことで、社員や顧客の心を惹きつけ、巻き込む力が身につきます。

②講談の技法が人を動かす

相手を動かすためには、ただ情報を伝えるだけでは不十分です。「情報→映像→感情→行動」というプロセスを相手に踏ませる技術を、講談協会所属の真打である講師から学べます。

成功を目指す経営者が語るべきこと → 詳しくは動画で

特集
人間力アップ

第一印象で差がつくファッション



一般経営　その他　A B D

装いのチカラ
～TPPOにふさわしい魅せ方の実践法～

服装は言葉や名刺よりも先に、あなたの人柄や信頼感を伝えます。本セミナーではパーソナルスタイリストが、装いによって内面を表現する方法や、TPOに「誰と」を加えた「TPPO」で相手への敬意を示す方法を解説。自分らしさを生かし、仕事や人生の成果につなげるヒントをお伝えします。

「TPO」＋「Parson」とは？ → 詳しくは動画で

パーソナルスタイリスト

みなみ 佳菜（みなみ かな）

香川県出身。1994年大学卒業後、エディー・バウアーやBCBGで店長・小売部門責任者を歴任。2006年よりパーソナルスタイリストとして活動し、2010年にみなみ佳菜スタイリング事務所を設立。2018年に渡米し、LAファッションウィークで自ブランド「Canau By Kana Minami」を発表した。2021年の帰国後はオーダースーツテーラーとしても活動を展開している。

特集
人間力アップ

信頼と売上を作る技術



一般経営　経営改善　A C

SOD e-learning ベストヒットセミナー

マナーをマネーに変える！
品格経営

営業しても契約が決まらない、採用した人材が定着しない、といった企業の悩みの原因は、「会社で働く人々の印象」にあるかもしれません。単なる形だけではない、相手の立場に立つ「真心マナー」を身に着けることで社内外の信頼を高め、自然と収益が上がる組織を目指しましょう。

良い商品が売れない理由 → 詳しくは動画で

品格経営戦略コンサルタント／人財育成マナーコンサルタント／美道家・マナー解説者

西出 ひろ子（にしで ひろこ）

参議院議員秘書、政治経済ジャーナリストなどの秘書職を経て、マナー講師として独立。1999年、単身渡英後、オックスフォード大学遺伝子学研究者のビジネスパートナーと起業。独自のマナーコミュニケーション®論を確立し帰国。真心マナーを軸として企業の人財育成、収益アップを実現する独自の手法を用いておこなう研修はテレビなど多くのメディアにて紹介。

会社を変えるにはまず社長から



一般経営　その他　A B

神社参拝に学ぶ 会社を変える
視座の上げ方

「会社が変わらない」と悩む経営者必見! 2000万円の負債から復活した経営参謀が、自身の経験から導き出した心願成就の極意を伝授します。現状打破に不可欠なのはトップの「視座」を高めることです。神社参拝から自己変革の方法を学び、会社の明日を変えていきましょう。

神社参拝がなぜ革新に？ → 詳しくは動画で

経営者の伴走顧問 ／ あなた専属の経営参謀

松村 郁子（まつむら いくこ）

1974年生まれ、滋賀県在住。水商売の現場で2万7千人超の経営者と接し、人の本質を見抜く確かな眼力を獲得。2千万円の負債を4年で完済した壮絶な経験を糧に、1万人以上を導いた独自の勾玉鑑定を確立。現在は専属の経営参謀として、運気・戦略・組織の三位一体で企業の成長を強力に牽引する。

対話が組織を変える鍵



一般経営　経営改善　B C

SOD e-learning ベストヒットセミナー

「心のつながり」で社員が輝く、
中小企業成長の秘訣

対話を通じて経営陣の心が一つになり、自発的に会社の未来を語り合う「ワンチーム」へと変革した事例をご存知ですか？ 本セミナーでは、こうした「心のつながり」を生み出すことで、不可能を可能にする組織づくりについてお話しします。組織の停滞を打ち破るヒントを見つけましょう！

会話と対話の違いとは？ → 詳しくは動画で

Co-Evolution株式会社 代表取締役 ／ 組織開発コンサルタント ／ ファシリテーター

末広 信太郎（すえひろ しんたろう）

株式会社野村総合研究所(NRI)に入社し、上級コンサルタントとして、デジタル組織立ち上げなどに携わる。並行して、対話型組織開発のコンサルタント/ファシリテーターとして活動。「多様な個が共創し、共に進化する世界を創りたい」という想いから、Co-Evolution株式会社を設立。

ネット炎上の仕組みと正しい備え



一般経営　防災・危機管理　A B C

正しく怖がる 企業のSNS炎上リスク

企業のSNS活用が進む中、不用意な発言や従業員の個人的なトラブルが思わぬ炎上を招くことがあります。本セミナーでは、ネット炎上を8パターンに分類し、発生時にやってはいけないNG行動を解説。正しい初動対応や炎上を未然に防ぐ心構えを学びます。(収録：2026年10月6日)(公開期限:2027年1月31日)

炎上中のNG行動とは？ → 詳しくは動画で

国際大学GLOCOM客員研究員

小木曽 健（おぎそ けん）

講演や書籍、メディア出演などを通じて「ネットで絶対に失敗しない方法」を伝えている。全国の企業・学校で40万人、2000回以上の講演実績がある。近年は総務省等の有識者会議にも参加。著書は「11歳からの正しく怖がるインターネット」(晶文社)、「ネットで勝つ情報リテラシー」(筑摩書房)ほか多数。

会社を脅威から守るため



一般経営　防災・危機管理　B C

SOLe-learning ベストヒットセミナー

サイバー担当元刑事が教える ネット犯罪の手口と企業対応

近年、サイバー攻撃による個人情報漏洩、企業の機密情報の外部流出、システム障害などの被害が急増しています。中小企業においても、サイバーセキュリティ対策が課題となっています。このセミナーでは元刑事がサイバー犯罪の事例を交え、企業が備えるべきサイバーリスクマネジメントについて解説いたします。

今増えている手口とは → 詳しくは動画で

一般社団法人刑事事象解析研究所（ケイジケン） 代表理事（所長）

森 雅人　（もり まさと）

警察の元警部補。サイバー犯罪、経済犯罪等を扱う生活安全部門の刑事を約15年担当。特にサイバー分野での警察では解決できないトラブルの多さや法整備の遅れに疑問を感じ、実践的な企業のリスク対策を行う会社に転職。2024年、刑事事象解析研究所(ケイジケン)を設立。

信用力で取引条件を有利に！



一般経営　経営改善　Ⓐ Ⓒ

評価で会社を成長させる方法(2)

売上至上主義を脱却！ 評価と利益の法則

売上は増えているのに利益が残らないとお悩みではありませんか。本講座では、「売上至上主義」から脱却し、会社の信用力を高めることで利益率を向上させる仕組みについて解説します。仕入条件の改善や金利負担の軽減など、信用力が利益に直結する3つの経路を紐解き、売上増に頼らない実践的な成長戦略をお伝えします。

評価と利益の法則とは → 詳しくは動画で

中小企業診断士 ／ Trydent株式会社 代表取締役

井之川 宗弘（いのかわ むねひろ）

1970年生まれ。千葉県出身。帝国データバンクにて約7,000社の企業調査に関わり、横浜支店調査部長を歴任。2018年の独立後は中小企業診断士として、高確率な補助金採択や上場支援で確かな実績を残す。大手や金融機関を巻き込みながら、若手経営者の右腕として新興企業のブランド構築や成長を強力に牽引する。

日々のExcel業務を効率化！



IT・パソコン　Ⓐ Ⓑ Ⓒ Ⓓ

エクセル活用 中級講座

本セミナーでは、便利な関数の使い方や、複数シート間の計算、印刷レイアウトまで、中級レベルの実践スキルを体系的に学びます。データ処理や資料作成の時間を大幅に削減しましょう！　さらに、AIアシスタントCopilotを使った関数作成や運用のコツもお伝えします。
(収録:2026年6月12日)(公開期限:2027年1月31日)

Copilotで表を作成！ → 詳しくは動画で

株式会社ブレーン 専任講師

岩見 誠（いわみ まこと）

株式会社アビバにて10年間勤務する。インストラクター兼、教室マネージャーを務める。office系ソフトの指導、研修からスタッフ研修・教育、新商品の開発に携わり教室運営の業務全般を行う。2011年から株式会社ブレーンにて現在全国の経済団体を中心にパソコンセミナー講師を担当している。

9月視聴ランキング

1位 A B C D
経済の「なぜ？」がスッキリ解ける！
株式会社ABC経済研究所 代表エコノミスト 熊野 英生



2位 A B C
60代からの負けない起業と経営
株式会社T&Aマネジメント 代表取締役 長田 忠千代



3位 A C
マナーをマネーに変える！品格経営
品格経営戦略コンサルタント 西出 ひろ子



4位 A B C D
信頼を築き、成果を出す！「傾聴力」と「質問力」
ビジネス交渉コンサルタント 生駒 正明



5位 B D
最高の成果を生む「経営者の健康」
人材育成コンサルタント 吉見 明浩



6位 C
「取適法」と「生成AI」による価格交渉術
中小企業診断士 迫田 毅



7位 A B
能登・熊本の教訓に学ぶ中小企業の災害対策
中小企業診断士 防災士 加藤 尚純



8位 A B C
売上アップのためのWeb・紙・SNS活用セミナー
TOSS International 株式会社 代表取締役 橋本 夏子



9位 A B C D
カスハラ対策の進め方 ハラスメントのない組織づくり
株式会社Fine HR 代表取締役 津田 典子



10位 A B C
ツール導入で終わらせないDX
東武激テックソリューションズ株式会社 代表取締役社長 近藤 純光



一般経営　販売促進　C

実物で解く 売れるパッケージ(5)
誰にでも売るな！ ターゲットに売れ！

良い商品を作っても価値が伝わらず、価格競争や売上低迷に課題を抱えている企業が多数存在します。本シリーズでは数々の商品の売上を劇的に変えてきたパッケージマーケッターが、豊富な実例をもとにパッケージを活用した課題解決策を伝授します。第5回のテーマは「誰にでも売るな！　ターゲットに売れ！」です。

「食品4大ダメダメアピールポイント」とは → 詳しくは動画で



パッケージマーケッター® ／ 株式会社パッケージ松浦 代表取締役社長

松浦 陽司（まつうら ようじ）

パッケージマーケティングの創始者として、企画やデザインだけでなく商品開発の根幹であるブランディングまで手掛ける。中身はそのままにパッケージを変えるだけで売上10倍、単価5倍といった劇的な成果を多数創出。著書出版のほか、ブランド・マネージャー認定協会のトレーナーを務め、講演や執筆活動も精力的に行っている。